

תקציר מנהלים

**הקמת עסק ביתי כאמצעי  
לטיפול בעוני בקרב נשים בישראל**

גאלה סלגניק  
עמיתת קורת – מכון מילקן

## על אודות תוכנית עמיתי קורת – מכון מילקן

תוכנית עמיתי קורת-מכון מילקן מקדמת את הצמיחה הכלכלית בישראל באמצעות התמקדות בפתרונות חדשניים, מבוססי שוק, לבעיות מתמשכות בתחומים חברתיים, כלכליים וסביבתיים. התוכנית מתמקדת באיתור פתרונות גלובליים והתאמתם למציאות הישראלית ובבניית ממשקים חיוניים המחברים בין משאבים ממשלתיים, פילנתרופיים ועסקיים, לטובת צמיחה ופיתוח לאומי בר-קיימא.

התוכנית מעניקה מלגות שנתיות לסטודנטים ישראלים מצטיינים, בוגרי מוסדות להשכלה גבוהה בארץ ובעולם, המתמחים במוקדי קבלת ההחלטות הלאומיים ומסייעים בפיתוח פתרונות באמצעות מחקר והתמחות. היקף הפעילות של עמיתי התוכנית הוא מקסימלי – התמחות, הכשרה ומחקר במשך חמישה ימים בשבוע.

במשך שנת התמחותם עוסקים עמיתי קורת-מכון מילקן במחקר המדיניות במשרדי הממשלה וברשויות שלטוניות אחרות, ומסייעים למקבלי ההחלטות ולמעצבי המדיניות בחקר ההיבטים השונים של סוגיות כלכליות, סביבתיות וחברתיות.

בנוסף עורכים העמיתים מחקר מדיניות עצמאי, שמטרתו לזהות חסמים לתעסוקה ולצמיחה בישראל ולאחר פתרונות אפשריים. מחקרי העמיתים מתבצעים בהדרכת צוות אקדמאי ומקצועי מנוסה ותומכים במחוקקים וברגולטורים, המעצבים את המציאות הכלכלית, חברתית והסביבתית בישראל.

במהלך השנה מוענקת לעמיתים הכשרה אינטנסיבית במדיניות כלכלית, ממשל ושיטות מחקר. במסגרת מפגשי ההכשרה השבועיים, העמיתים רוכשים כלים מקצועיים לכתובת תזכירים, מצגות וניירות מדיניות, וכן כלי ניהול, שיווק ותקשורת. בנוסף, נפגשים העמיתים עם בכירים במשק ובממשל ועם אנשי אקדמיה מהשורה הראשונה בישראל ובעולם. בסמסטר הראשון, העמיתים משתתפים בקורס המתמקד בחידושים פיננסיים, במסגרת בית הספר למנהל עסקים באוניברסיטה העברית בירושלים. הקורס מקנה 3 נקודות זכות אקדמיות, ומלמד אותן פרופ' גלן יאגו, מנהל המרכז הישראלי של מכון מילקן ומנהל קבוצת המחקר במימון מכון מילקן בקליפורניה.

את בוגרי התוכנית ניתן למצוא בתפקידים בכירים במגזר הפרטי, כמרצים באקדמיה, במגזר הציבורי וכיועצים לשרים ולמשרדי הממשלה. ישנם בוגרים שנקלטו במשרדי הממשלה, ואחרים המשיכו ללימודים גבוהים באוניברסיטאות מובילות בישראל, ארצות הברית ובריטניה.

תוכנית עמיתי קורת-מכון מילקן היא לא פוליטית ובלתי מפלגתית, ואינה מקדמת קו פוליטי או אידאולוגי. התוכנית ממומנת על ידי קרן קורת וקרנות פילנתרופיות מובילות בארצות הברית ובישראל ומנוהלת על ידי מכון מילקן.

למידע נוסף על אודות התוכנית: [www.kmifellows.org](http://www.kmifellows.org)

# הקמת עסק ביתי כאמצעי לטיפול בעוני בקרב נשים בישראל

גאלה סלגניק  
עמיתת קורת

## מומלץ:

- היעדר מקורות מימון מהווה חסם מרכזי בפני נשים בעלות הכנסה נמוכה, המבקשות לשפר את מצבן הכלכלי באמצעות יזמות עסקית. יש להגדיל בצורה משמעותית את זמינות מקורות האשראי הזעיר בישראל ולהקל בתנאי הסף לקבלת אשראי בהיקף כזה.
- על מדיניות הביטוח הלאומי בנושא השלמת הכנסה להיות ברורה ואחידה בין כל הסניפים. נוסח המדיניות צריך להיות נהיר ונגיש לקהל מקבלות הגמלה.
- יש להעניק לנשים בעלות עסק, הזכאיות לגמלת השלמת הכנסה, "תקופת חסד" של שלושה חודשים, במהלכם תוכלנה להפעיל את העסק שבבעלותן ולהמשיך לקבל את הגמלה, מבלי שתחוייבנה לענות להצעות עבודה של לשכת התעסוקה.
- יש לעודד נשים בעלות כישורים משלימים להיות שותפות להקמת עסק ביתי או להיות מועסקות מביתן על-ידי יזם חיצוני, על מנת להתגבר על היעדר ידע ו/או כישרון ניהולי.

## מבוא

שיעור המשפחות העניות בישראל הגיע בשנים 2004-05 ל-20.5 אחוזים (403 אלף משפחות). במשפחות אלו חיות למעלה ממיליון וחצי נפשות.<sup>1</sup> בעיית העוני נפוצה הרבה יותר בקרב נשים מאשר בקרב גברים בישראל.<sup>2</sup> יותר משני שלישי (67%) ממקבלי הקצבה להבטחת הכנסה הן נשים. משפחות חד-הוריות מהוות כשליש מסך מקבלי הגמלה, כאשר ברוב המקרים מדובר באישה הנדרשת לפרנס, בנוסף לעצמה, לפחות ילד אחד.<sup>3</sup> מכאן נובע, כי במאבק בעוני בישראל, יש לשים דגש מיוחד על אוכלוסיית הנשים.

דרך התמודדות מרכזית במאבק זה היא באמצעות הרחבת אפשרויות התעסוקה אשר מותאמות ליכולות, למגבלות ולצרכים הייחודיים של נשים. במדינות מערביות רבות, הפכה דרך זו, כבר במחצית השנייה של שנות התשעים, לאמצעי העיקרי בהתמודדות עם בעיית העוני.<sup>4</sup> זאת, בין השאר, באמצעות עידוד הקמת עסקים קטנים, דרך שהוכחה כיעילה לצמצום מהיר של מימדי האבטלה והעוני.<sup>5</sup>

המלצתו העיקרית של מחקר זה הינה עידוד נשים להקמת עסקים קטנים בכלל, ועסקי בית בפרט, כאחד הפתרונות היעילים והיישומיים לטיפול בבעיית העוני.

## עסק ביתי כדרך להעצמה כלכלית של נשים

הקמת עסק ביתי היא פתרון התעסוקה המתאים ביותר לאוכלוסיית הנשים הנמצאות במצב סוציו-אקונומי קשה. זאת, בשל היתרונות הרבים הגלומים בו. המאפיינים הייחודיים של עסקי בית עונים על ההעדפות והצרכים הספציפיים של נשים נזקקות: שעות עבודה גמישות, מרחק מינימאלי של מקום עבודה מהבית והתאמת עיסוקן לרצון וצורך להיות עם ילדיהן. בנוסף, פתיחת עסק ביתי מאפשרת יצירת מקום עבודה, המתאים לכישורים האינדיבידואליים של כל אישה. מכאן, שעסק ביתי, יותר מכל אפשרות תעסוקה אחרת, מאפשר עיצוב מסגרת עבודה לפי בחירתה ורצונה של כל אישה בהתאם לצרכיה.

רוב סוגי העסקים האופייניים לנשים (תפירה, ספרות, מזון, קוסמטיקה, משפחתונים, תכשיטנות וכדומה) מתאימים להתנהל כעסקי בית. עסקים אלה אינם מחייבים, בדרך כלל, השכלה פורמאלית כלשהי, ובוודאי שאינם דורשים השכלה גבוהה. עובדה זו הופכת את פתרון היזמות הזעירה לנגיש גם עבור נשים בעלות רמת השכלה נמוכה, שחלק גדול מהן נמצא במצב סוציו כלכלי קשה. יתרון נוסף הוא שסכום הכסף ההתחלתי הנדרש לשם הקמת עסק ביתי, להבדיל מעסק אחר, קטן, בדרך כלל, וכך גם הסיכון הכלכלי הנובע מן האפשרות שהעסק ייכשל. פתיחתו של עסק ביתי לא דורשת הקצאת משאבים כספיים כלשהם לשם השכרת מקום לעסק, סעיף הוצאה גבוה יחסית, הקושר את בעל העסק בהסכמים וחוזים ארוכי טווח ובכך מעלה את הסיכון הכלכלי של העסק. במקרה של אוכלוסיית היעד של מחקר זה, השקעה התחלתית נמוכה יחסית בהחלט מקנה יתרון משמעותי.

### קידום יזמות נשית בישראל – המצב הקיים

נשים מהוות פחות משליש (31%) מסך כל העצמאים בשוק העבודה הישראלי.<sup>6</sup> שיעור זה נמוך משיעור הנשים העצמאיות במדינות אחרות בעולם.<sup>7</sup> בנוסף, רק חמישית מהגברים הישראליים העצמאים עוסקים ביזמות מתוך אילוץ, לעומת שלישי מהנשים הישראליות, שפנו לפעילות יזמית מתוך היעדר אפשרויות תעסוקה אחרות.<sup>8</sup> יצוין, כי בשנים האחרונות חל שיפור במצבן של הנשים במשק.

#### פעילות ארגונים פרטיים

כיום, פועלים בארץ גופים פרטיים רבים למען העצמה חברתית וכלכלית של נשים. רבים מהם רואים בהעצמה הכלכלית של נשים חלק בלתי נפרד מיעדיהם, כאשר אחד הכיוונים העיקריים להשגת יעד זה הוא קידום יזמות נשית. רוב הארגונים הללו פועלים בפריסה אזורית. מקור המימון העיקרי של פעילותם הוא תרומות, למרות שחלק מהעמותות עובדות בשיתוף פעולה עם רשויות מקומיות, ביטוח לאומי, מט"ים מקומיים, וגופים ממשלתיים אחרים. עיקר הפעילות בתחום קידום היזמות מתבטא במתן קורסים להעצמה האישית, קורסי יזמות (עם או בלי התמחות בתחום עיסוק מסוים), מתן יעוץ וליווי עסקי קבוצתי ו/או אישי, וסיוע בהשגת מקורות מימון. חלק מהפרויקטים המופעלים על ידי ארגונים אלה מביאים הצלחות רבות למשתתפות בהן וניתן לומר שההתעוררות של היזמות הנשית בארץ בשנים האחרונות היא במידה רבה כרי פעילות של אותם ארגונים הפועלים למען קידומה.

ברם, ההיצע של כל אותן פעילויות, ההכרחיות להצלחה של יזמות נשית, נמוך בצורה משמעותית מהביקוש הקיים אליהן. מספר הנשים שנחשפות לפרויקטים הללו אינו רב, והיעדר מקורות מימון קבועים ובהיקפים מספיקים מגביל את העמותות ולא מאפשר להן להרחיב את פעילותן במידה הרצויה.

#### פעילות גורמים ממשלתיים – הרשות לעסקים קטנים ובינוניים

הרשות לעסקים קטנים ובינוניים, שהוקמה לפי החלטת ממשלת ישראל בשנת 1993, היא הגוף הרשמי המרכזי בארץ לעידוד היזמות. תפקידיה של הרשות הם גיבוש מדיניות לעידוד עסקים ויזמות, ריכוז הפעילות בנושא ותיאום פעילותם של הגופים השונים העוסקים בתחום.<sup>9</sup> סקטור עסקי הבית לא זכה להתייחסות ספציפית בהגדרות תפקידיה של הרשות, אך בתקופה האחרונה ניתן לראות שינוי מסוים לטובה: קיימת פלטפורמה של קורסים המיועדים לאנשים שברצונם לפתוח עסק ביתי. קורסים אלה נותנים הכשרה כללית ביזמות באמצעות עסקי בית או הכשרה ספציפית ליזמים המעוניינים להקים עסק בית מסוג מסוים (משפחתון, לדוגמה). בנוסף, הרשות מפיצה חוברות הסברה ועלונים בנושאים הקשורים ישירות לניהול עסק ביתי.

### סקירת יזמות של גורמים משלתיים לקידום יזמות נשית

ועדת היגוי לעידוד יזמות נשים (1996): ועדת ההיגוי לעידוד יזמות נשית הוקמה בשנת 1996 על-ידי הרשות לעסקים קטנים ובינוניים. מטרתה הייתה בניית תוכנית פעולה לעידוד יזמות מצד נשים ולפתיחת עסקים קטנים בניהולן, וסיוע לנשים בעלות עסקים קיימים.<sup>10</sup> הוועדה ניסחה מספר המלצות במישורים שונים כגון: מימון, הכשרה מקצועית כללית, הכשרת קבוצות יעד, ליווי ותמיכה, פעילות הסברה, הקמת צוות לטיפול בעסקים של נשים והמשך מחקר הנושא.<sup>11</sup> ברם, פעילותה של הוועדה הופסקה לאחר הוצאת הדו"ח, ורוב המלצותיה לא יושמו.<sup>12</sup>

**תוכנית לשילוב הורים יחידים ביזמות עסקית (שנת 2003):** "תוכנית לשילוב הורים יחידים ביזמות עסקית", היא תוכנית שפותחה בשנת 2003 על ידי צוות ועדה מיוחדת של משרד התמ"ת, במסגרת הרשות לתכנון כוח אדם. התוכנית נועדה להרחיב את אפשרויות התעסוקה של הורים יחידים, שרובם המכריע הן נשים, מקבלי הבטחת הכנסה או מזונות, בעזרת עידוד ועזרה לאוכלוסיית היעד בהקמת עסקים זעירים.<sup>13</sup>

### חסמים העומדים בפני התפתחות יזמות נשית בסקטור עסקי בית בארץ

#### מקורות מימון דלים

כאמור, יזמות נשית מאופיינת בביקוש להלוואות בהיקף נמוך יחסית, בייחוד כשמדובר בתחום עסקי הבית. ואולם, כאשר מדובר באוכלוסיית נשים, הנמצאות במצב כלכלי קשה בעת פתיחתו של העסק, גם סכומים מינימאליים הם בעלי תפקיד מכריע.<sup>14</sup>

אפשרויות גיוס כספי מימון בהיקף זה, ממקורות מימון חיצוניים, זלות ביותר. מספר האפשרויות מצטמצם עוד יותר, כאשר הלווה היא אישה הנמצאת במצב כלכלי קשה: הסיכוי לקבל מימון מהבנק שואף לאפס, והסיכוי לקבל הלוואה מהקרנות הפילנתרופיות הספורות, שנותנות הלוואות בסכומים נמוכים כאלה, נמוך.<sup>15</sup>

גם כאשר הלווה נמצאת במצב כלכלי טוב יותר סיכוייה לקבל סיוע מימוני מהקרנות אינם גבוהים, הואיל והרוב המכריע של קרנות המימון מציע הלוואות בסכומים מינימאליים, שהם הרבה יותר גבוהים מהסכום הממוצע האופייני לעסקים של נשים בכלל, ולעסקי בית בפרט.<sup>16</sup> רק מספר מצומצם של קרנות עובד עם נשים העוסקות ביזמות זעירה.

קרנות קורת ישראל, עמותה לפיתוח כלכלי (להלן: "קורת"), מהוות חריג מרכזי לכך. החל משנת 2003, מעניקה קורת ערבויות להלוואות הניתנות על-ידי בנק הפועלים במסגרת העמותה להעצמה כלכלית לנשים, ארגון שלא למטרות רווח, המסייע לנשים המעוניינות לפתוח עסק (ובכלל זה עסק ביתי). באמצעות העמותה, ניתנות הלוואות בגובה 20 אלף ש"ח ומטה.<sup>17</sup> בשנת 2005 הרחיבה קורת את פעילותה, ונכון לחודש יוני 2006 היא העניקה ערבות ל-450 הלוואות, בעיקר באזור הגליל, בסכום כולל של 1.5 מיליון דולר (35% ממקבלי הלוואות הם ערבים-ישראלים). בשנת 2006, קורת החלה בהרחבת התוכנית לאוכלוסיות שונות ברחבי הארץ ובכלל זה אמהות חד-הוריות, אורתודוקסים, ערבים ישראלים ובדווים.

#### תנאי קבלת גמלת השלמת הכנסה

קיים הבדל בין נשים שכירות לנשים עצמאיות באשר לתנאי קבלת הזכאות לגמלת השלמת הכנסה.<sup>18</sup> ההבדל הוא בדרך הוכחת ההכנסה מהעבודה. אישה שכירה נדרשת להציג את תלושי המשכורת שלה, כאשר דרך השגתם היא ברורה מאליה, קלה ולא דורשת מאמץ רב. אישה עצמאית, לעומת זאת, צריכה להציג למוסדות הביטוח הלאומי את כל המסמכים המראים את גובה הכנסתה מפעילותה העסקית (דו"חות חשבונאיים מסוגים שונים וכד'), דבר המחייב תהליכים מורכבים יחסית. בנוסף לחובת הוכחת ההכנסה, נשים המבקשות השלמת הכנסה חייבות להתייצב בלשכת התעסוקה בפרקי זמן קבועים. לא זו בלבד, אלא שהן גם חייבות לקבל כל הצעת עבודה שלשכת התעסוקה מציעה להן. בעוד שבמקרה של אישה שכירה יש התחשבות בעבודה העיקרית בה היא

מועסקת, ובדרך כלל אין התנגשות בינה לבין העבודה המוצעת על ידי לשכת התעסוקה, במקרה של אישה עצמאית אין זה כך, ובמרבית המקרים יציאה לעבודה מטעם לשכת התעסוקה, פוגעת בפעילות העסקית של האישה. מצד אחד, אין התחשבות בצרכים של העסק של אותה האישה שהופנתה לעבודה נוספת, ומצד שני סירובה של אישה להיענות להצעת עבודה של לשכת התעסוקה יביא להפסקת גמלת השלמת ההכנסה.

### **מדיניות הביטוח הלאומי לגבי נשים בעלות עסק המבקשות גמלת השלמת הכנסה**

היעדר אחיזות ביישומים של נוהלי הביטוח הלאומי, הקשורים לחישוב של גובה הגמלה להשלמת הכנסה לנשים בעלות עסק, מפחית את רצונן של נשים להיכנס לפעילות עסקית. כיום קיימים הבדלים בין צורות החישוב בהן משתמשים בסניפים השונים של הביטוח הלאומי – מצב שמגדיל את חוסר הבהירות ואי-הוודאות, ומעלה את הסיכון של אותן נשים בפתיחת עסק. חוסר שקיפות של מדיניות הביטוח הלאומי בנוגע לגמלת השלמת הכנסה, מגביר את אי-הוודאות לגבי הזכאות לקצבה. הפחד לאבד את הקצבה הוא בין הסיבות המובילות, בקרב נשים ואמהות חד הוריות במיוחד, להימנע מניסיון להיות עצמאיות. זאת, למרות היתרונות המסוימים שהן יכולות לקבל מהביטוח הלאומי בהשוואה למקבלי הבטחת הכנסה אחרים.<sup>19</sup>

### **חוסר נגישות למידע**

המידע, הנוגע לתהליכים האדמיניסטרטיביים הנדרשים להקמתו והפעלתו התקינה של עסק ביתי, אינו שקוף, והוא מבוזר ולא זמין. מידע זה מהווה מרכיב הכרחי בפתיחת עסק ובניהולו. ניהול נכון של התהליכים בכל שלבי החיים של העסק יכול להיות דבר פשוט וטריוויאלי. ברם, במצב בו חסר לבעל העסק מידע הנוגע לתהליכים אלה, הוא יכול להיתקל בבעיות שיכולות להביא אף לקריסתו של העסק. חוסר השקיפות לגבי תהליכי התפעול של העסק אף מרתיע נשים רבות מהקמת עסק. יזמת שמפעילה עסק ביתי, או שמעוניינת להקים עסק כזה, נאלצת להשקיע מאמצים פיזיים רבים, ולפעמים גם משאבים כספיים, על-מנת להשיג מידע מלא ועדכני לגבי הכללים האדמיניסטרטיביים הנדרשים להפעלה תקינה של העסק. אין בארץ גוף או אמצעי טכני כלשהו, המרכז את מלוא המידע בנושא ומאפשר גישה חופשית למידע זה.

### **ביורוקרטיה**

התהליכים האדמיניסטרטיביים של רישום עסק ותפעולו מסורבלים מאוד. הקמת עסק ביתי והפעלתו דורשות מן היזמת הקפדה רבה על ביצועם של תהליכים אלה. עליה להתקשר עם מספר רב של מוסדות, ובכלל זה מע"מ, מס הכנסה, המוסד לביטוח הלאומי והרשות המקומית. תורים ארוכים לקבלת שירות מכל אותם המוסדות מחמירים את המצב.<sup>20</sup>

### **תדמיתו השלילית של סקטור העסקים הקטנים**

בחברה הישראלית קיים סטריאוטיפ שלילי לגבי סיכוייהם של עסקים קטנים לשרוד ולצמוח. מרבית כותרות המאמרים הנוגעים לעסקים קטנים, שהתפרסמו בעיתונים היומיים העיקריים בארץ בחמש שנים האחרונות, מלמדות על מצוקתם של עסקים קטנים, על חוסר תמיכה ממשלתית בסקטור הזה, על קיצוצי תקציב לגורמים הממשלתיים התומכים בעסקים קטנים וכו'. כיום, פתיחת עסק עצמאי נראית בעיני רבים יותר כהרפתקנות מאשר כפתרון גיוני להעצמה אישית וכלכלית. מצב כלכלי קשה והרפתקנות אינם עולים בקנה אחד, במיוחד כשמדובר בנשים בעלות משפחה וילדים.

### **הערכה עצמית ודימוי עצמי נמוכים**

חלק גדול מהנשים, הנמצאות במצב של חוסר תעסוקה ומצוקה כלכלית, רואות במצבן מעין הוכחה לכישלון אישי שלהן.<sup>21</sup> הביטחון העצמי שלהן יורד וחוסר האמון ביכולתן להצליח עולה.

כאשר מדובר ביזמות, הכרת היזם בכישוריו והביטחון העצמי שלו הם מרכיבים הכרחיים להצלחה העסקית.

### חולשה בניהול העסק כמאפיין עסקים שמנוהלים על-ידי נשים

בישראל, הפעילות היזמית של נשים מאופיינת ביכולת ניהול נמוכה יחסית, כתוצאה מהיעדר רקע ותכונות ההכרחיות לניהול עסק. נגישות לקורסים וליווי מקצועי מתאים מגבירים את סיכויי ההצלחה של עסקים (אם כי אינם יכולים להבטיח הצלחה עסקית, בהיעדר תכונות אישיות מתאימות). נשים הנמצאות בקשיים כלכליים לא יכולות לממן קורסים ויועצים מסוג זה, אשר במרבית המקרים ניתנים בתשלום.

### הניסיון הבינלאומי

תוכנית "מרווחה לתעסוקה" היא פרי יוזמתה של קרן על שם צ'רלז סטוארט מוט, משנת 1998.<sup>22</sup> התוכנית נועדה לבדוק את יעילות עידוד עיסוק עצמי כפתרון להעצמה כלכלית של מקבלי גמלת מדינה, ולאתר את התנאים המאפשרים ליתרונותיו של פתרון זה לבוא לידי ביטוי. התוכנית כללה הכשרה עסקית וסיוע מקצועי, תוך כדי מתן כלים עסקיים בסיסיים ופיתוח תוכנית עסקית ראשונית. על מנת להגביר את תרומתם של השירותים שניתנו למשתתפי התוכנית, נערך בתחילת התוכנית תהליך הערכה של מידת התאמתן של התכונות האישיות של כל אחד מהמשתתפים לפעילות עסקית. כמו כן, כל הארגונים המשתתפים בתוכנית סיפקו תוכניות עסקיות פיננסיות וסיוע בתעסוקה, לאנשים שבחרו באפשרות תעסוקה בתור שכירים (בנוסף או במקום עיסוק עצמי).

בעקבות הפעלתה של התוכנית, עלו רמות התעסוקה וההכנסה של משתתפי התוכנית בצורה משמעותית, ומידת התלות הכלכלית שלהם בקצבה ירדה מ-94% בתחילת התוכנית ל-25% בסופה. אנשים אשר שילבו פעילות עסקית עצמאית עם עבודה שכירה, הראו את העלייה הגדולה ביותר ברמת ההכנסות, וסבלו מרמה נמוכה יותר של אבטלה.

### המלצות לטווח קצר

#### 1. הרחבת מקורות מימון לעסקים זעירים

כאמור, היעדר אפשרויות גיוס אמצעי מימון מהווה אחד החסמים הבולטים העומדים בפני קהל נשים יזמות השייכות לאוכלוסיית הנמצאת במצוקה כלכלית. הרחבת אפשרויות גיוס הלוואות "זעירות" והורדת תנאי סף לקבלת הלוואות הם צעדים הכרחיים לעידוד סקטור העסקים הזעירים בכלל, ועסקי הבית בפרט.

#### 2. התאמת תנאי קבלתה של גמלה להשלמת הכנסה לצרכי פעילות יזמית של מקבלות

##### הגמלה

לצורך שיפור מידת התאמת תנאי הקבלה של גמלה להשלמת הכנסה לצרכי פעילות עסקית תקינה של יזמות מקבלות גמלה, מומלץ לחלק את העבודה שיכולה להיות מוצעת ליזמת על ידי לשכת העבודה לפי מאפייני זמן העבודה, ולתת לאישה בעלת עסק, הזכאית לגמלת השלמת הכנסה, "תקופת חסד" של שלושה חודשים, במהלכם תוכל להפעיל את העסק שבבעלותה ולהמשיך לקבל את הקצבה, מבלי שתחויב לענות להצעת עבודה של לשכת התעסוקה.

#### 3. אחידות ושקיפות של נוהל השלמת הכנסה

על המדיניות של הביטוח הלאומי בנושא זה להיות ברורה ואחידה בין כל הסניפים. נוסח המדיניות צריך להיות נהיר ונגיש לקהל מקבלות הגמלה. אחת הדרכים להגברת נגישותו של נוהל

זה היא פרסומו באתר האינטרנט של המוסד לביטוח לאומי ו/או של הרשות לעסקים קטנים ותרגומו לשפות שונות (שפות האם של הקבוצות העיקריות המרכיבות את אוכלוסיית היעד).

#### 4. להפעיל עסק ביתי בלי הצורך לנהל

היעדר תכונות אישיות הכרחיות ליזם מהווה אחד החסמים לתחילת פעילות יזמית והשגת הצלחה בתחום העסקי. להצעתנו, יש לאמץ אחת משתי צורות תעסוקה חלופיות המאפשרות ליתרונותיו של עסק ביתי לבוא לידי ביטוי, ובו בזמן מקטינות את היקף הפעילות הניהולית לאישה עובדת מהבית: צורת תעסוקה אחת מאפשרת לנשים בעלות יכולות שונות ומשלימות ליצור שותפות, בה שילוב של היתרונות היחסיים של כל אחת מהן מביא להצלחת העסק; בצורת התעסוקה השנייה, יזם מעסיק נשים עובדות בביתן, ובכך מסיר מהן את הצורך לנהל את העסק.

### המלצות לטווח ארוך

#### 5. שיפור תדמיתו של עסק קטן והעלאת הדימוי העצמי של היזם

מומלץ להפעיל קמפיין ארצי בתקשורת בנושא עסקי בית. במסגרת הקמפיין יש לתת מידע לקהל הרחב על גופים התומכים ביזמים המנהלים עסקי בית או מעוניינים לפתוח עסק בית ולהפגין את התמיכה של מוסדות המדינה והחברה ביזמים לשם יצירת תדמית חיובית ליזמות זעירה (להראות את היזמות הזעירה כדרך להעצמה כלכלית ופתרון תעסוקה).

#### 6. צמצום הבירוקרטיה

מומלץ ליצור גוף אחד שירכז את כל התהליכים האדמיניסטרטיביים הנדרשים לצורך הקמתו והפעלתו של עסק ביתי ויספק את כל המידע האדמיניסטרטיבי הנדרש ליזם.

המלצות מחקר זה מתרכזות בטיפול בחסמים העומדים בפני קהל נשים נזקקות בדרכן להקמה והפעלה של עסק בית. יישום המלצות אלו יאפשר הגברת קצב ההתפתחות של יזמות בקרב נשים נזקקות והצטרפותן לשוק העבודה הישראלי, תוך כדי שימוש ביתרונותיו של סקטור עסקי בית, דבר שיתרום את חלקו גם לטיפול בעוני וגם לצמיחתה של הכלכלה הישראלית.

<sup>1</sup> המוסד לביטוח לאומי, "ממדי העוני והפערים בהכנסות 2004/2005", [http://www.btl.gov.il/pdf/oni2004\\_5.pdf](http://www.btl.gov.il/pdf/oni2004_5.pdf) (26 במרץ 2005).

<sup>2</sup> ברנדה מורגשטיין, מרים שמלצר, תמר הרון, יהודית קינג, ותמר אהרוני ודניז נאון, מצב התעסוקה של מקבלי הגמלה להבטחת הכנסה: משאבים, חסמים וצורכי סיוע להשתלבות בעבודה, מחקר 79 (ירושלים: המוסד לביטוח לאומי מינהל המחקר והתכנון, ג'וינט - מכון ברוקדייל, ינואר 2003), [http://www.btl.gov.il/pirsumim/mechkar\\_79.pdf](http://www.btl.gov.il/pirsumim/mechkar_79.pdf).

<sup>3</sup> משפחות חד הוריות היוו 28% מסך מקבלי גמלה להבטחת הכנסה בשנת 2000. שם, עמ' 3; משפחות חד הוריות היוו 36% מסך מקבלי גמלה להבטחת הכנסה בשנת 1999. ראה: יהודית קינג וגדעון מאור שביט, איכות החיים של מקבלי הגמלה להבטחת הכנסה, מחקר מס' 85 (ירושלים: המוסד לביטוח לאומי מינהל המחקר והתכנון, ג'וינט - מכון ברוקדייל, פברואר 2005), עמ' 50, [http://www.btl.gov.il/pirsumim/mechkar\\_85.pdf](http://www.btl.gov.il/pirsumim/mechkar_85.pdf).

<sup>4</sup> דניאל גוטליב וניצה (קלינר) קסיר, העוני בישראל ואסטרטגיה מוצעת לצמצומו: הרחבת תעסוקה ושינויים במערכת הרווחה (ירושלים: בנק ישראל, יולי 2004), עמ' 2, <http://www.bankisrael.gov.il/deptdata/papers/paper08h.pdf>.

<sup>5</sup> משרד התעשייה, המסחר והתעסוקה הלשכה המשפטית, תזכיר חוק לעידוד עסקים קטנים ובינוניים, התשס"ה - 2005, 12/09/2005, דברי הסבר.

<sup>6</sup> ליאור בן דוד, מרכז מחקר ומידע, "עדכון נתונים בנושא: יזמות עסקית של נשים בישראל" (הוגש לוועדת קידום מעמד האישה, הכנסת, מרכז מחקר ומידע, ירושלים, 17 בפברואר 2005), עמ' 2, <http://www.>

מאפיינים של נשים עצמאיות בארץ ראה: Israeli, Miri Lerner, Candida Brush, Robert Hisrich, "women entrepreneurs: An examination of factors affecting performance," *Journal of Business Venturing* 12 (1997), pp. 315-339. למידע נוסף לגבי

שם, עמ' 3. 7

שם, עמ' 2. 8

ויסבלאי, מרכז מחקר ומידע, "מסמך רקע בנושא: סיוע לעסקים קטנים ובינוניים" (הוגש לוועדת העבודה, הרווחה והבריאות, הכנסת, מרכז למחקר ומידע, ירושלים, 20 ביוני 2005), עמ' 1, <http://www.knesset.gov.il/mmm/doc.asp?doc=m01194&type=pdf> (19 בפברואר 2006).

אורלי לוטן, "מסמך רקע בנושא: קידום יזמות עסקית של נשים" (הוגש לוועדה לקידום מעמד האישה, הכנסת, מרכז למחקר ומידע, ירושלים, 19 ביוני 2005), עמ' 2, <http://www.knesset.gov.il/mmm/doc.asp?doc=m01172&type=pdf> (19 בפברואר 2006).

שם. 11

שם. 12

משרד התעשייה, המסחר והתעסוקה, הרשות לתכנון כוח אדם, תוכנית לשילוב הורים יחידים ביזמות עסקית, תקציר מנהלים (ירושלים: משרד התמ"ת, אוגוסט 2003), עמ' 1.

ד"ר עמליה סער, "דו"ח התקדמות של מחקר הערכה של פרויקט 'עסק משלך' של העמותה להעצמה כלכלית לנשים" (הקרן למפעלים מיוחדים של המוסד לביטוח לאומי, 2005), עמ' 16.

יוספה טביב, רכזת פרויקטים קהילתיים, שתי"ל, ראיון עם המחברת, 19 בפברואר 2006.

הרשות לעסקים קטנים ובינוניים, האגף לקרנות מימון ויזמות במושבים, "סקר מצאי קרנות מימון ייעודיות לעסקים קטנים בישראל", בעריכת אבנר ורד, 2005, <http://www.asakim.org.il/upload/Microsoft%20Word%20-%20kranotavner.pdf> (11 בדצמבר 2005).

שם. 17

חגית רובינשטיין, מנהלת פרויקט עסקים זעירים קרנות קורת ישראל, ראיון עם המחברת, 22 במרץ 2006.

המס האפקטיבי לאישה המקבלת הבטחת הכנסה עבור ילד הוא 60%, לעומת 100% לכל השאר. בנוסף, קיימות נוסחאות מיוחדות להשלמת הכנסה לנשים עובדות, שהכנסתן לא מגיעה למינימום הנקבע. בהתאם לקריטריונים כגון היקף ההכנסה, מספר ילדים ועוד. ראה: מורגשטיין ואחרים, "מצב התעסוקה", עמ' 71.

מדברי סנדרה בנאי, הכנסת השש-עשרה מושב שלישי, פרטוקול מס' 188 ישבת הוועדה לקידום מעמד האישה, יום שלישי, י"ד סיוון תשס"ה (21.06.2005), "יזמות עסקית - עידוד נשים לפתוח עסקים קטנים ובינוניים".

מירב גרינשטיין, מובטלים המנסים להקים עסק פרטי, דפי מידע בנושאי שוק העבודה (ירושלים: משרד העבודה והרווחה, יולי 2002).

Joyce A. Klein, Ilgar Alisultanov and Amy Kays Blair, *Microenterprise as a Welfare to Work Strategy: Two-Year Findings*, Research Report No. 3 (USA: The Aspen Institute, November 2003), Executive Summary and Introduction, page 2, <http://www.fieldus.org/publications/WTWRpt3.pdf> (11 יולי 2006).

FELLOWS | KORET  
PROGRAM | MILKEN INSTITUTE

תוכנית עמיתי קורת – מכון מילקן  
בית מילקן, רחוב תל חי 13  
ירושלים, 97102

[info@kmifellows.org](mailto:info@kmifellows.org)  
[www.kmifellows.org](http://www.kmifellows.org)